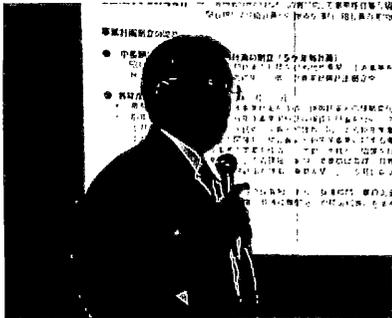


J Aの取り組みと考え

中野 松 雄 (鹿追町農業協同組合 常務)



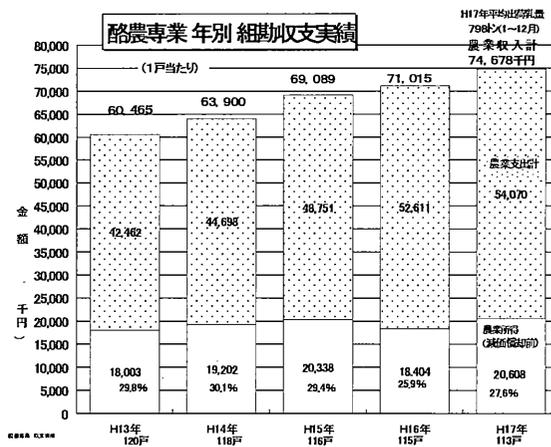
1. 農協の基本的な理念

農協の基本的な理念や考え方は、「真に組合のためになる事業を展開し、それを素直に農協が取り組む」ということです。鹿追町農協はそれを忠実に実証していきたいと思っていますし、現在もやっているつもりでおります。ですから、組合員がそれを必要としない場合はそれを縮小しなければならないし、組合員が何を求めて何を必要とするのか？、それに農協が答える、ということを中心にやっていかなければならないと考えています。”組織を守る”という考え方では本来の方向を見失ってしまうことがあります。組合員が結集できる農協として、やはり組合員の考え方や意見・経営をきちんと理解した上で、どうしていかなければならないか？ということ、を、職員、役員を含めて理解を深めていくことが重要だと思っています。また、理解するだけではなく、実際の事業においても販売・購買など他に負けない価格で物を買える売れる力量を農協が持っていなければなりません。さらに次のステップとして、営農に対する支援のシステムやコンサルティングの機能を保有していくことが、農協として生き残っていく道ではないか？、というように考えています。また、合併のことが農協関係ではどうしても話題に出ますが、単純に何の理由もなく合併だけが一人歩きをするのでは決していけないと思っております。

す。それぞれの組合の理念に沿って必要であれば合併する必要がありますが、事業ごとに同等の連携がとれるなら、そういう形をとれば良いですし、必ずしも合併でなければ事業の効率が上げられない、ということでは決してないと思います。どちらかといえば、農協の範囲が大規模化すると、組合員の声や考え方が聞き入れられなくなり、組織優先の運営となってしまう、そういう問題が起きているのかなと危惧をしております。

2. 酪農経営状況の推移

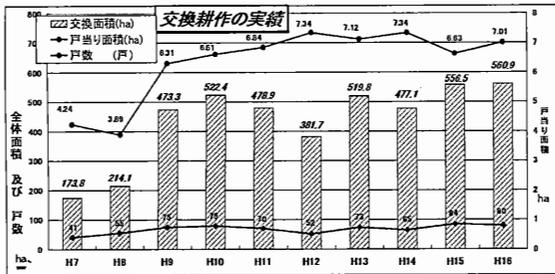
鹿追農協の事業方向の進め方は、まず5ヵ年の農業振興計画を立て、さらに毎年各年の事業計画を立てて進めております。その結果として酪農の場合は、単純に過去5年の数字では、収入は平成17年までは毎年増えて、それに合わせて費用も増加していました。所得はどうかというと収入が増えた分くらいは増加していますが、所得率としては決して高くなってきているわけではありません。もう1つ状況として、今までは生産すれば消費してもらえたとし、価格もほどほど安定もしくは値下がり幅の小さい中で、規模拡大なり生産量を増や



酪農専業農家の売上と所得

5. 交換耕作の状況

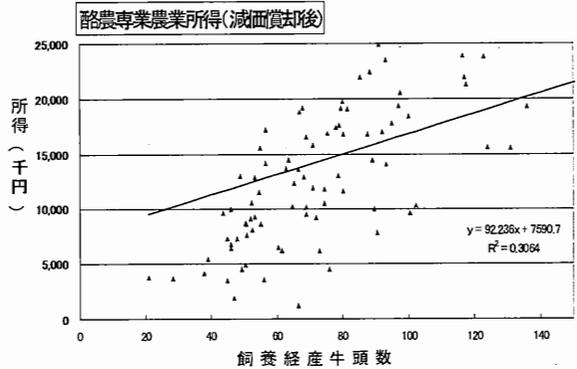
交換耕作の最近の流れとしては、酪農畑作含めて560haくらいで、あわせて80戸くらいの方が交換を行っています。少ない時期もあったのですが、近年では多少なりとも上昇しているという状況になっております。



交換耕作の実績

6. 今後の経営の展望～売上の追求よりも経費を削減

今後はどうすべきなのか？ということですが、グラフでみると鹿追町の酪農家の所得は頭数が多い方が結果としては儲かっています。それ以外にこのグラフから読み取らなければならないことは、同じ80頭でも所得が500万円の人もいれば2,000万円の人もいて、同じ80頭でも所得に1,500万円の差があるということです。どこを見ても1,000万円から1,500万円、場合によっては2,000万円の開きがあり、良い人と悪い人がいるということ、同じ頭数を飼っても搾る乳量もしくは使っているお金が違うということなのですが、これだけの所得の差があってもなかなか実感として個々の経営の中でそれを理解し改善点を見いだすのは難しいのです。これからは生産量を伸ばせられないので、やはり一番重点にしていかなければならないのは、コストをどうやって落としていくか？ということになると思います。



飼養頭数と所得の関係

干場先生（酪農学園大学）にはゼミの学生の皆さんにもお世話になって、鹿追で5、6年前から窒素負荷やエネルギー負荷の内容を調べて頂いてます。もう一カ所調べている浜中町（道東の草地酪農）と比べると、やはり所得は鹿追の方が頭数が多い分高いのですが、所得率は浜中より低いのです。投資額も高く使っている費用も多いという状況になっています。そんな中で浜中でも鹿追でも同じ傾向になっていたのは、同じ頭数規模では、窒素負荷なりエネルギー負荷が高い（環境負荷が高い）経営ほど所得額は少なく、所得率が低いという状態であったことです。労働の負荷はどのくらいか、労働時間はどうかなど解析できていない部分があるので、全てをそのことだけで整理できるわけではありません。しかし、浜中の農業にも学ぶところがあり、それはマネをするということではなく、いかにコストを落としていくか、それを見いだすために勉強することがあるのではないかと思います。特に酪農の場合は費用の50%は飼料費ですから、それをいかに落としていくのか？、それがなかなか鹿追では難しいことなのです。そういう中で、放牧の取り組みをやっていくことが大事なかと考えています。放牧については生産者をはじめ職員の中でも、すぐやろう、どんどんやろうという意識にはなっていませんが、ただ、今の環境問題や社会の状況等を考えていった

ときには、これからはどうしても放牧は酪農の中で取り組んでいただかないとならない課題かなと思っております。

7. コストを下げる経営診断の取り組み

経営の実態や費用が1頭あたりいくらかかっているか?、そういうことがわかるシステムであり、個々が利用して自分の経営分析をした上で、いかにコストを落としていくか、そういう取り組みをして頂くための診断システムを現在つくっています。今のところ50戸ぐらいの利用ですが、拡大しながら具体的なコストの低減を進めていかなければならないと思っております。例えば牧草地の肥料は何をいくら使っていて、反あたり何キロ入っているのか、面積あたり何円かかっているのか、ということが実数量ですべて出てくるように

作物別	肥料名	施用量 (kg)	単価 (円)	金額 (円)	10a当り (kg)	10a当り (円)
牧草	尿素	100	100	10000	100	10000
...
計				26,000.00	1,274.000	115

経営診断システム～肥料の解析

肥料名	単価 (円)	数量	金額 (円)
尿素	100	100	10000
...
計			26,000.00

経営診断システム～牛乳1kgあたりの生産原価

しています。濃厚飼料など農協で取り扱っている部分についてはすべて解析できます。鹿追でこれができる一番大きな理由は、販売購買を含めて農協の利用率が90%以上であるためです。

個別のデータを経営形態によって5～6パターンぐらいのモデル、とりわけ鹿追の中で特に良い上位5人ぐらいの数字を集めてデータをつくり、それを目標として自分のどこに問題があるかをチェックできるような内容にしてあります。

最終的に1頭あたりのコストが幾らなのかが出てきて、例えば生乳1kgあたりの目標は56円ですけど、あなたは58円ですからかなり良いところにいる、そういったことがわかるようになっていきます。このように一人一人のコストがわかり、どこが標準と比べて悪いのか?ということもわかります。例えば肥料量が多いという診断なら、前に戻ってどんな肥料を何kg使っているのかをチェックできるシステムになっております。畑作も含めて収穫実績の品質等も取り入れるような形で取り進めていきます。

今まではいかに生産を上げるか・伸ばしていくかということを重点にしてきましたが、今後はコストをいかに落とすかが大事であり、そういう意識が過去5年間、生産者も農協職員にも役職員にも少しずつ増えてきておりますし、こういう状況の中で取り組みをしていかなければならないと思っております。さらに、鹿追農協では今まで生乳とか畑作4品など政府奨励作物を中心にしていたため、どうしても販売が系統におまかせ、というパターンが多かったと考えられます。これからはいかに農協として販売力をつけて、価格に付加価値をつけて高い生産をしていくか、ということが大きな課題になってくるのかなと思っております。